



## 求職防騙貼士

### 尋找求職信息

1. 盡量通過大型求職網站及公司官網了解招聘信息
2. 若通過社交平台接觸求職公司，切記了解公司背景
3. 若有人答應提供報酬異常優厚的工作，應抱懷疑態度

### 提防新興手法

1. 切勿下載來歷不明的應用程式
2. 切勿輕易代購昂貴物品

### 審視入職要求

1. 未正式簽約前，切勿提供身份證、銀行戶口及住址證明等個人文件
  2. 未正式上班前，切勿交保證金、課程費或行政費等
  3. 求職面試中如被要求申請貸款，應提高警覺
  4. 避免墮入洗黑錢陷阱，切勿把銀行戶口借給親朋戚友、甚至陌生人
- 註：若懷疑受騙，立即致電警方24小時防騙易熱線18222

被哄考牌焗跑數 洗濕頭進退兩難

# 失業男 求職中伏

祖籍在廣東的阿傑四年前以工作簽註申請來港，但一場世紀疫症令他加入失業大軍。禍不單行是簽註即將到期，必須在限期前找到新工，否則便「雙失」既失業又失留港資格，「之前的工作雖然好辛苦，但做得都算開心，萬萬沒想到疫情的打擊如此之大。」

阿傑去年被裁員後就開始四處找工作，由於工作經驗較少，加上失業率高，求職四處碰壁。「其實，去年初已經要放無薪假，靠住在廣東的父母補貼生活費，現在連工都無埋，長貧難顧，嚟鄉下的父母表明只能支援我到5月。」

求職心切下他見到有保險公司聘「客戶服務專員」，如獲至寶，「這份工同我之前的工作性質相近，而且有基本底薪，不論多少，能安穩工作我就滿足。」阿傑最終面試成功，但保險公司提出要報考「保險中介人資格考試（試卷一及三）」才能正式取錄。他最初也有疑問：「做客服者，為何需要考保險牌？」保險公司聲稱：「監管部門要求的。」

### 簽唔到單扣底薪

阿傑不虞有詐，開始準備考牌，經歷幾個月、數次報考失敗，最近終成功通過考試，歡天喜地接受入職前培訓之際，才驚覺上當，「當初面試的職位是客服，為何現在培訓內容全是保險銷售的知識？」之後上司更要求他報考保險中介人資格考試（試卷四及五），「我愈發懷疑自己將來的崗位不是客服，而是做保險銷售。」

內心困惑的他因實在需要一份工，不

敢當面向上司求證完成培訓後的工作性質，但從同期培訓的同事口中得悉，「大家每月雖然有底薪，但如果簽唔到單，底薪就要被扣。」阿傑深感疑惑：「要簽夠單，豈不是保險代理員的工作？」

由於他與公司仍未簽僱傭合約，之前的面試也是口頭承諾，如今「口同鼻拗」，加上已報考中介人牌照「洗濕咗個頭」，他說：「幾個月前我開始將精力放在這裏（保險公司），沒找其他工作，簡直浪費了我幾個月時間，而且仲要自費考試，如果唔入職就白白浪費時間及考試費。」不過，入職也是難，阿傑自覺性格內向、在港人脈不足，種種情況也顯示他不是保險代理的料子，入職也可能「跑唔夠數」，「簽唔到單的話，不僅要退還底薪還可能被炒，無咗份工就無法為簽證續期。」阿傑陷入兩難，但他最不滿是保險公司以這種手段誤導求職者，「他們用這樣哄騙新人加入，太惡劣了！」



疫情下職場空缺更搶手。

新冠肺炎疫情摧殘下，勞動市場萎縮，求職騙案出現，根據警務處數據，去年求職騙案按年激增近九成。有保險公司以半哄半騙手法氹新血入行。從事旅遊相關行業的阿傑過去一年由減薪到被裁，經濟拮据，求職心切下應徵做保險公司的

「客戶服務專員」，公司以「監管機構要求」為由一再哄他報考保險從業員牌照，簽僱傭合約前夕才知新工是

「假客服·真保險經紀」，必須跑數開夠單才能領取底薪。過去數月「備試」、花費考牌的阿傑已「洗濕頭」，入不入職兩難，對保險公司的招聘手法更感心寒，「他們竟然這樣欺騙人。」

圖/文：專題組



# 客服變 保險經紀



警務處反詐騙協調中心公布最新求職騙案數據。

## 求職騙案升近九成

警務處反詐騙協調中心公布最新數據顯示，與2019年相比，去年求職騙案由175宗上升到332宗，升幅高達89.7%。除了阿傑遭遇的不良招聘手法外，近兩年亦新增一種「刷單」手法。騙徒在社交媒體網站發招聘廣告，聲稱聘請「刷單」打手，即透過打手買貨推高某種商品的銷量，使消費者以為有關商品受歡迎，再發還貨款及酬勞予打手，利用工種運作模式進行詐騙。損失最慘重的苦主是一名年僅21歲失業文員，被此手法騙走73萬元。

商業罪案調查科（訛騙案調查組）總督察陳日淮解釋，騙徒為博取苦主信任，首幾次「刷單」苦主能獲退還本金及佣金，之後要求苦主買貴價產品，並將貨款存入騙徒預先安排的戶口中，得手

後騙徒便人間蒸發。「事主去年底開始接觸騙徒，先後11次向騙徒轉賬刷單，直到今年1月與騙徒失聯後才發覺自己被騙，幾次刷單涉及的款項已無法追回。」

### 白紙黑字 慎防掛羊頭賣狗肉

保險業不良招聘手法亦不罕見。國際專業保險諮詢協會會長羅少雄表示，保險從業人員眾多，各團隊管理人員良莠不齊，難免有人採用「掛羊頭賣狗肉」的不良手法進行招攬。

如何避免中招呢？羅少雄教路，保險經理人屬於自僱人士，因此並不存在所謂的「僱傭合約」，所簽的只是一份「協議」；客戶服務或行政人員則直接受僱於公司，需要簽署「僱傭合約」。如求職者應徵的是客服或行政，就要及早簽約，「白紙黑字才具有法律效力。」若發現對方遲遲不願簽約，就要懷疑呢人賣保險的可能。

